



KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE





MODE D'EMPLOI

KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE



SOMMAIRE

ASPECTS CONTRACTUELS : EXPLOITATION DU KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE	page 1
INTRODUCTION : L'EDITION DE FACTURES N'EST PAS L'UNIQUE FONCTION D'UN LOGICIEL DE FACTURATION	page 2
CONTENU DU KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE	page 3
UTILISATION DU KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE	page 6
COMMENT ?	page 6
PAR QUI ?	page 6
A QUEL PRIX ?	page 7
FAIRE APPEL A RCA !	page 7





MODE D'EMPLOI

KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE



ASPECTS CONTRACTUELS EXPLOITATION DU KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE

Avant d'exploiter le KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE et ses supports associés, nous vous invitons à prendre connaissance de ses conditions générales d'exploitation.

Pour cela, lire le fichier « Conditions générales d'exploitation.pdf ».

NOTE AUX UTILISATEURS :

LISEZ CE DOCUMENT ATTENTIVEMENT. EN UTILISANT CE KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE, VOUS DEVEZ ACCEPTER TOUS LES TERMES ET TOUTES LES CONDITIONS GENERALES, EXPRIMES DANS CE DOCUMENT. SI VOUS NE POUVEZ PAS OU NE VOULEZ PAS ACCEPTER L'ENSEMBLE DE CES CONDITIONS GENERALES, VOUS NE DEVEZ PAS UTILISER OU FAIRE UTILISER KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE AU SEIN DE VOTRE CABINET.





INTRODUCTION : L'édition de factures n'est pas l'unique fonction d'un logiciel de facturation



Une étude de l'Institut OpinionWay réalisée en septembre 2011 nous rappelle que seules 17 % des entreprises de moins de 20 salariés (soit 95% du tissu économique...) sont équipées d'un logiciel de facturation professionnel.

Au-delà du formalisme légal (mentions, chronologie des factures...) dont les manquements peuvent porter à conséquence en cas de contrôle fiscal, bien facturer c'est aussi mettre toutes les chances de son côté pour piloter au mieux son entreprise.

L'édition de factures conformes à la législation n'est pas l'unique fonction d'un logiciel de facturation même si cela représente sa fonction première.

L'informatique doit apporter au dirigeant une aide efficace en matière de gestion et de pilotage de son activité : consultation immédiate du chiffre d'affaires facturé, état des règlements clients, marges commerciales par chantier, relances, etc... sont autant d'atouts pour améliorer l'activité d'une entreprise.

En conclusion, bien facturer ne se limite donc pas à éditer manuellement un document depuis un traitement de texte !

En qualité d'Expert-comptable, membre de la Communauté des Experts en Gestion, vous avez un rôle essentiel à jouer dans la mise en place d'outils de facturation auprès de vos clients. Cela est d'autant plus vrai durant la phase de création d'entreprise.

En complément du **PACK CREATION D'ENTREPRISE** et de son étape N°7 (La mise en place d'outils de gestion), RCA vous propose désormais ce **KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE**. Une solution complète pour sensibiliser votre client, le former et lui offrir une solution professionnelle et clé en main de facturation.

Ce kit s'appuie sur le logiciel **FACTURATION RAPIDE** de RCA que vous pouvez diffuser auprès de tous vos clients sans aucun coût supplémentaire (cf. CONVENTION DE DIFFUSION DES LOGICIELS "ENTREPRISE" RCA destinée exclusivement aux membres de la Communauté des Experts en Gestion).

Rien ne manque dans ce kit : supports pédagogiques de formation, fiches pratiques, prise en charge organisme de formation, supports à la vente et didacticiel.

Bien entendu, la méthode s'adresse aussi aux entreprises en activité qui ne disposent pas d'outil professionnel de facturation et auprès desquelles vous proposerez cette mission.

Et si l'activité de votre client entraîne des frais de déplacement, n'oubliez pas de l'équiper de NOTE DE FRAIS de RCA dont la diffusion est gratuite.

VENDRE c'est bien... FACTURER c'est mieux... mais ENCAISSER est la finalité.

Désormais, vos clients vont disposer d'une méthode professionnelle pour y parvenir.

Bonnes missions.

Jérôme CLARYSSE

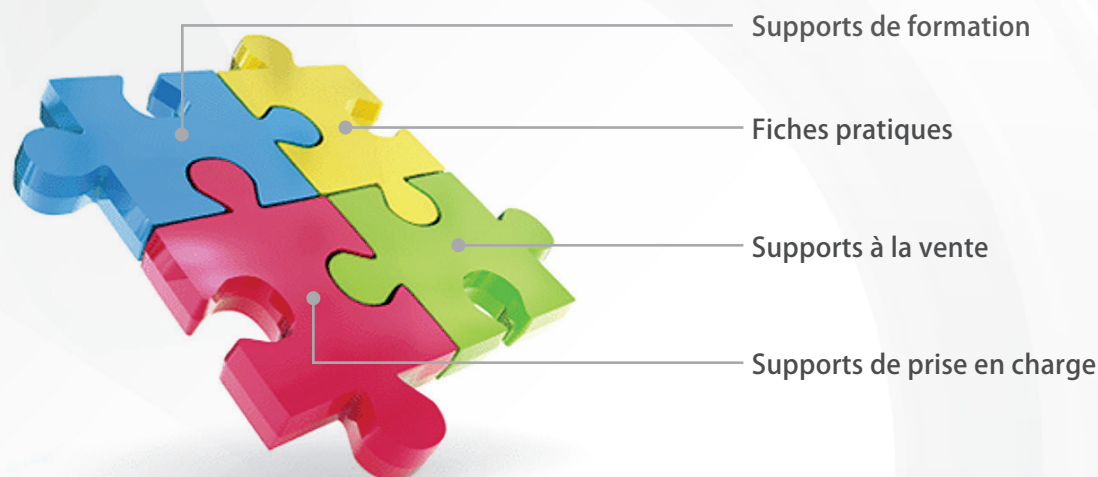
Président de RCA

Fondateur de la Communauté des Experts en Gestion



Contenu du KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE

Votre KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE est composé de 4 parties :



Détaillons chacune de ces parties et leur contenu :

UN KIT FORMATION EN 4 PIECES



LES SUPPORTS DE FORMATION

01. Le diaporama de formation

Fil conducteur à la ½ journée de formation de votre client. Utilisez-le en complément des fiches pratiques, des exemples de factures et du didacticiel.

02. Le conducteur de votre formation

Celui-ci vous aidera pour dérouler la formation en vous indiquant le timing et les éléments à utiliser.

03. Un didacticiel

Vidéo de démonstration du logiciel de facturation rapide d'une durée de 5 minutes 25.

04. Les exemples de factures

Quelques exemples de factures réalisées dans le logiciel Facturation Rapide. Vous permet de présenter à vos clients différents types de factures (Vente commerciale, prestation de services, droits d'auteurs exonérés de TVA, facture d'avoir...).



LES FICHES PRATIQUES

Ces fiches pratiques en PDF peuvent être remises au client lors de sa formation. Elles reprennent des points précis sur le paramétrage et l'utilisation du logiciel.

01. Les enjeux d'une bonne facturation
02. Les mentions légales de la facture
03. Paramétrage - 1^{er} pas
04. Gestion des clients
05. Gestion des articles
06. La gestion des règlements
07. La personnalisation de la facture et du devis
08. Export des écritures en comptabilité
09. Les bonnes pratiques de la relance clients



LES SUPPORTS À LA VENTE

01. La lettre de mission

Présentée sous format Word, elle reprend les étapes de l'accompagnement. Elle est entièrement personnalisable à votre cabinet.

02. La plaquette Facturation Rapide

Personnalisez-la à vos couleurs en y rajoutant votre logo et vos coordonnées. RCA peut vous aider – contactez Stén BIENVENU sten.bienvenu@rca.fr.

03. Le courrier licence Facturation Rapide

Il permet d'indiquer au client l'adresse de téléchargement du logiciel et de lui fournir le code d'utilisation. Il lui rappelle également les conditions générales d'utilisation de Facturation Rapide.



LES SUPPORTS DE PRISE EN CHARGE

Vous trouverez dans votre KIT les supports indispensables à une prise en charge par l'OPCA* de vos clients. Ces 3 documents sont conformes aux critères requis par ces organismes. Ils sont disponibles sous format Excel et Word et entièrement personnalisables pour votre cabinet.

01. Le programme de formation

Présenté sous format Excel, le programme de formation définit les points suivants :

- Public visé et pré-requis
- Objectif de la formation
- Contenu de la formation
- Techniques pédagogiques utilisées

02. La convention de formation

Correspond à la convention signée entre le cabinet et le client, en application de la partie 6 du code du travail, définissant les actions de formation dans le cadre de la formation professionnelle continue.

03. La feuille de présence

Document permettant aux personnes formées de confirmer leur présence en y apposant leur signature.

(*) OPCA : Organismes paritaires collecteurs agréés, chargés de collecter les fonds de la formation professionnelle continue et de financer la formation des salariés ou travailleurs indépendants.



Utilisation du KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE

Comment ?

Le déroulement du KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE s'opère en deux temps :

La première étape consiste à prendre RDV avec le client afin de :

- Le sensibiliser sur les enjeux d'une bonne facturation,
- Lui démontrer le logiciel et le former aux grands principes de ce dernier,
- Initier les premiers paramétrages (base clients, base articles, etc.),
- Lui remettre les supports pédagogiques nécessaires pour qu'il finalise les paramétrages.

La seconde étape intervient après un délai d'utilisation de l'outil par le client assez significatif pour :

- Echanger avec lui sur les problématiques rencontrées,
- Contrôler la saisie des devis ou factures existantes,
- Eventuellement corriger avec pédagogie les erreurs,
- Aller plus loin dans l'utilisation (édition de plusieurs modèles, remise de chèques, relances, tableau de bord, etc).

Par qui ?

Deux choix possibles :

1. Vous désignez une personne dédiée,
2. Vous sensibilisez l'ensemble des collaborateurs concernés.

L'expérience des Membres de la Communauté des Experts en Gestion montre que la pratique N°1 est la plus souvent retenue. Certains cabinets confient cette mission au pôle création d'entreprise.

Voici un tableau comparatif des avantages et inconvénients d'une personne dédiée :

Avantages	Inconvénients
L'avantage principal est évidemment une parfaite maîtrise du logiciel par cette personne, et des bonnes pratiques de la facturation, notamment par la prise en main de cette méthode (rationalisation).	A l'inverse, le fait de rediriger les problèmes rencontrés sur la facturation à un autre collaborateur peut dérouter certains clients.
C'est aussi une personne ressource au sein du cabinet, sur qui s'appuyer en interne, en cas de difficulté.	Dédier une personne ne permet pas non plus d'impliquer tous les collaborateurs à ce nouveau service proposé. On le sait, une action proposée doit passer par l'anticipation, mais aussi par l'appropriation. Autrement dit, un collaborateur ne se sentant pas à l'aise sur un outil aura plus de mal à le proposer à ses clients (explication, prix de vente, réponses aux premières questions des clients, etc).
L'autre avantage est de ne pas engendrer de temps supplémentaire pour toute l'équipe.	Enfin, le fait de disposer d'un seul interlocuteur pour les clients permet d'être réactif à leurs demandes.



MODE D'EMPLOI

KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE



A quel prix ?

N'hésitez pas à valoriser ce temps passé avec vos clients. Cet accompagnement est facilement quantifiable pour eux. Ils comprennent aisément que cette mise en place vous sollicite en temps (donc en argent), et va leur permettre d'utiliser un outil dans des conditions optimales.

2 heures d'accompagnement initial	160 € ht
-----------------------------------	----------

1 heure de RDV a posteriori	80 € ht
-----------------------------	---------

TOTAL	240 € ht
--------------	-----------------

Dans le cas du **PACK CREATION D'ENTREPRISE** ce prix est ramené à **140 € ht**. Toutes les explications sont dans le mode d'emploi du Pack.

Faire appel à RCA !

Nous pouvons former la personne dédiée au sein de votre cabinet au bon usage du **KIT FORMATION FACTURATION RAPIDE**.

Pour cela, notre Service Formation se tient à votre disposition.

Contactez Marc GUEGUIN au 02.40.95.87.30 ou marc.queguin@rca.fr

